



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

**“PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN
DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS
ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN
EL KM 9 1/2 VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO
2024.”**

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TECNÓLOGO SUPERIOR EN LOGÍSTICA DE
ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN**

ISRAEL ARTURO MENDOZA NARANJO

GUAYAQUIL - ECUADOR

2023 - 2024



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: “PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 1/2 VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

AUTOR: *Israel Arturo Mendoza Naranjo* **TUTOR:** Ing. Karen Avendaño Figueroa, MLT

INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE” **FACULTAD:** Administración

CARRERA: **TECNÓLOGO SUPERIOR EN LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN**

FECHA DE PUBLICACIÓN: 11 Diciembre 2023 **Nº DE PÁG:** 51

ÁREA TEMÁTICA: Plan de mejora en el área logística.

PALABRAS CLAVE: Gestión de inventario, almacenamiento, abastecimiento, flujo de materiales, reducción de devoluciones, mantenimiento de activos, reducción de gastos operacionales, maximización de ingresos, administración de operaciones, demanda del mercado.

RESUMEN: Tesalia se encuentra ante un desafío relacionado con la gestión de su inventario de neveras, por ello, se ha identificado la necesidad de implementar un plan estratégico de stock de neveras para los próximos años con el objetivo de lograr una gestión óptima de activos, y mejorar la rentabilidad y eficiencia operativa mediante la minimización de costos de almacenamiento, maximizando la disponibilidad de productos y satisfaciendo las demandas del mercado con la expectativa de impulsar el crecimiento y el éxito sostenible de la empresa. Así también, se busca contribuir al campo de la gestión de inventarios y servir como recurso valioso para empresas similares que buscan optimizar sus activos y operaciones.

Nº DE REGISTRO: L-EC-07-10 **Nº DE CLASIFICACIÓN:** L-EC-07-10

DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):

ADJUNTO PDF:	SI	X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0990810575		E-mail: imendoza@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA		
	Teléfono: (04) 288 2710		
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec		

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por otorgarme la vida y la sabiduría necesaria para culminar este desafiante viaje académico. A mi amada madre, quien ha sido mi más firme apoyo, tanto emocional como económico, permitiéndome realizar mis estudios con dedicación y enfoque.

Expreso mi gratitud a mi familia, cuyo constante respaldo ha sido fundamental en mi trayectoria académica. A mis compañeros de clase, quienes siempre extendieron su mano amiga en momentos cruciales, brindándome apoyo de innumerables maneras. Su colaboración y compañerismo han dejado una marca indeleble en esta travesía.

A todos los que han formado parte de este recorrido, gracias por ser parte integral de mi éxito académico y por compartir este logro conmigo. Este logro no solo es mío, sino de todos aquellos que han contribuido a mi crecimiento y desarrollo a lo largo de esta travesía educativa.

DEDICATORIA

A mi amada madre, Leonor Naranjo, cuyo amor inquebrantable y apoyo constante han sido la fuerza impulsora detrás de este logro. Tu fe en mí y tu inspiración constante me llevaron a abrazar el desafío académico de la tesis, marcando un paso significativo hacia mi sueño de convertirme en un profesional en el campo de la logística. Este logro es tan tuyo como mío, y dedico este trabajo a la mujer extraordinaria que me ha enseñado el verdadero significado de la perseverancia y el amor incondicional. ¡Gracias, mamá, por ser mi mayor fuente de fortaleza y motivación!

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, 11 diciembre de 2023

Yo, **Israel Arturo Mendoza Naranjo** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Israel Arturo Mendoza Naranjo

C.I: 0941773970

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, 11 diciembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado **“Propuesta de implementación de un plan de stock de neveras para optimizar los activos de la empresa Tesalia, ubicada en el Km 9 1/2 Vía a Daule, a partir del año 2024.”** ha sido elaborado por **Israel Arturo Mendoza Naranjo** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Karen Avendaño Figueroa, MLT

RESUMEN EJECUTIVO

Este resumen ejecutivo presenta como objetivo principal de esta propuesta optimizar las neveras mediante un plan de stock para un periodo de cinco años, al ser estos activos un recurso para promover la venta de bebidas son también un recurso financiero que impulsa la reducción de los gastos operacionales asociados como su almacenamiento, distribución y reparación. El proyecto se diseñó con el propósito de evitar el deterioro de estos activos y generar beneficios sustanciales para la empresa.

Esta propuesta requiere la inversión de \$2,130,000 para su implementación, y que generará en el quinto año de operación alrededor de \$11'400,000 y un ahorro en gastos de \$4'380,000 aproximadamente. Resultando un Tasa Interna de Retorno (TIR) del 51.53%, lo cual indica un rendimiento financiero atractivo y una sólida rentabilidad. Esta tasa supera significativamente la tasa de descuento, posicionando el proyecto como una inversión estratégica favorable para Tesalia.

Esta inversión tendrá un periodo de recuperación de 4 años y 1 mes, lo cual sugiere una amortización rápida de la inversión inicial. Esta eficiencia en la recuperación de costos es un factor positivo para las partes interesadas ya que minimiza la exposición al riesgo.

A nivel de beneficios operacionales este proyecto se centra en maximizar la eficiencia de los activos fijos, evitando su deterioro y prolongando su vida útil. Esto no solo reduce los costos asociados con mantenimiento y reemplazo, sino que también mejora la capacidad operativa.

Esta optimización de activos y la eficiencia operativa resultante permitirán a la empresa centrarse en estrategias de crecimiento, mejorando su posición en el mercado, la capacidad para satisfacer la demanda y aumentar las ventas.

Al implementarse un plan de stock se busca disminuir gastos operacionales mediante una gestión más eficiente de los recursos. Esto contribuirá directamente a la mejora de los márgenes de ganancia y fortalecerá la posición financiera de la empresa.

ABSTRACT

In today's competitive business world, the efficient management of resources and assets has become a critical factor for the sustainable success of any organization. In this context, the company Tesalia, strategically located at km 9 1/2 of the road to Daule, faces unique challenges related to the management of its refrigerator inventory. Effective inventory management decision-making is essential to maintain an optimal balance between market demand and available resources, ensuring long-term profitability and competitiveness.

As of January 2024, Tesalia is at a turning point in its business journey. The company has identified the need to implement a refrigerator stock plan with the aim of optimizing its assets and improving operational efficiency. The central purpose of this thesis project is to explore, analyze and propose a strategic plan that will allow Tesalia to achieve optimal levels of inventory management, minimizing storage costs, maximizing product availability and fully satisfying market requirements.

This study aims to contribute to the field of inventory management and serve as a valuable resource for similar businesses looking to optimize their assets and operations. The successful implementation of this plan will not only benefit Tesalia in terms of efficiency and profitability, but will also strengthen its position in the market and its ability to meet the ever-evolving challenges of the industry.

The thesis presented below will delve into each of these aspects, offering a comprehensive, evidence-based approach to the implementation of a refrigerator stock plan in Tesalia, with the firm belief that this initiative will drive its growth and sustainability.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	III
ABSTRACT	IV
ÍNDICE GENERAL	V
ÍNDICE DE TABLAS.....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	VI
Introducción	1
Capítulo I: Diseño de la investigación.	2
1.1 Planteamiento del problema	3
1.2 Formulación del problema	4
1.3 Sistematización del problema.....	4
1.4 Objetivo general.....	4
1.5 Objetivos específicos	4
2. Justificación	5
3. Marco referencial de la investigación	6
3.1 Marco teórico	6
3.2 Marco conceptual	14
Capítulo II: Análisis Logístico.....	16
2.1 Mapa estratégico.....	17
2.2 Balance scorecard	18
2.3 Value stream mapping.....	20
2.4 Definición Kaizen	21
2.5 Tarjeta oportunidad	22
2.6 Itinerario de evento	23
Capítulo III: Análisis Financiero.....	24
3.1 Supuestos del proyecto	25
3.2 Inversión	26
3.3 Demanda esperada de productos	26
3.4 Ventas Proyectadas	27
3.4 Costos.....	28
3.5 Gastos.....	29

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

3.6 Estados Financieros	30
3.7 Indicadores económicos	33
4. Conclusiones	34
5. Recomendaciones	37
6. Anexos	41
7. Bibliografía	39

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	V
Tabla No. 1: Estructura del planteamiento del problema.	3
Tabla No. 2: Componentes de Balance Scorecard	18
Tabla No. 3: Definición del Evento Kaizen.....	21
Tabla No. 4: Descripción de oportunidad detectada	22
Tabla No. 5: Descripción de Itinerario de Evento Kaizen	23
Tabla No. 6: Supuesto del proyecto	25
Tabla No. 7: Inversión.....	26
Tabla No. 8: Demanda esperada de productos	27
Tabla No. 9: Ventas totales	28
Tabla No. 10: Costos totales	29
Tabla No. 11: Gastos operacionales	30
Tabla No. 12: Estados Financieros.....	33
Tabla No. 13: Indicadores económicos.....	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1: Mapa estratégico del problema	17
Figura No. 2: Estructura de Value Stream Mapping	20

Introducción

En el competitivo mundo empresarial de hoy, la gestión eficiente de los recursos y activos se ha convertido en un factor crítico para el éxito sostenible de cualquier organización. En este contexto, la empresa Tesalia, ubicada estratégicamente en el km 9 1/2 vía a Daule, se enfrenta a desafíos únicos relacionados con la administración de su inventario de neveras. La toma de decisiones efectivas en cuanto a la gestión de existencias es esencial para mantener un equilibrio óptimo entre la demanda del mercado y los recursos disponibles, asegurando así la rentabilidad y la competitividad a largo plazo.

A partir de enero de 2024, Tesalia se encuentra en un momento decisivo en su trayectoria empresarial. La empresa ha identificado la necesidad de implementar un plan de stock de neveras con el objetivo de optimizar sus activos y mejorar la eficiencia operativa. Este proyecto de tesis tiene como propósito central explorar, analizar y proponer un plan estratégico que permita a Tesalia alcanzar niveles óptimos de gestión de inventario, minimizando costos de almacenamiento, maximizando la disponibilidad de productos y satisfaciendo plenamente las demandas del mercado.

Este estudio pretende contribuir al campo de la gestión de inventarios y servir como un valioso recurso para empresas similares que buscan optimizar sus activos y operaciones. La implementación exitosa de este plan no solo beneficiará a Tesalia en términos de eficiencia y rentabilidad, sino que también fortalecerá su posición en el mercado y su capacidad para enfrentar los desafíos en constante evolución de la industria.

La tesis que se presenta a continuación profundizará en cada uno de estos aspectos, ofreciendo un enfoque integral basado en evidencia para la implementación de un plan de stock de neveras en Tesalia, con la firme convicción de que esta iniciativa impulsará su crecimiento y éxito sostenible.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Capítulo I: Diseño de la investigación.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

1.1 Planteamiento del problema

Tabla No. 1: Estructura del planteamiento del problema.

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DEL PRONOSTICO
Exceso de inventario de neveras.	Disminución de ventas de producto terminado.	El exceso de neveras actual ocasionará un	Al implementar un plan de stock de neveras se logrará
No hay coordinación de mantenimiento y compras de neveras.	Falta de comunicación entre departamentos de la empresa.	colapso en las bodegas e incremento de daños en las mismas	disminuir el espacio utilizado en las bodegas y optimizar los
Alto índice de daños de equipos.	Trabajos de reparación no efectivos.	representand o a la empresa una	activos de la empresa
Retorno de neveras a bodega en menos de 1 mes de ser enviadas.	Falta de evaluación de perfil del cliente por parte del área comercial.	pérdida significativa de participación en el mercado	Tesalia ubicada en el Km 9 1/2 Vía a Daule.
No hay espacio necesario para el almacenamiento de las neveras.	Falta de evaluación del espacio físico para el almacenamient o de neveras.	y valor de las neveras.	

Fuente: Levantamiento de información de la empresa
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

1.2 Formulación del problema

¿Cuál será el impacto de implementar un plan de stock de neveras en la bodega de Tesalia ubicada en el Km 9 1/2 vía a Daule desde enero 2024?

1.3 Sistematización del problema

¿Cuál sería el impacto que causará la disminución de ventas de producto terminado?

¿Cuál sería la ventaja de tener comunicación entre las áreas involucradas ante acciones a realizar con las neveras?

¿Cómo afectan los trabajos de reparación no efectivos en las neveras?

¿Cómo afecta la falta de evaluación de perfiles de clientes por parte del área comercial?

¿Cómo afecta la falta de evaluación del espacio físico donde se almacenan las neveras?

1.4 Objetivo general

Establecer un plan de stock de neveras para optimizar los activos de la empresa Tesalia.

1.5 Objetivos específicos

- Analizar el impacto de tener disminución de ventas de producto terminado.
- Establecer un correcto flujo de comunicación entre departamentos sobre la compra y mantenimiento de neveras.
- Identificar como afecta la calidad de los trabajos de reparación realizados en las neveras.
- Identificar como afecta el retorno de las neveras a la bodega en el corto plazo por la falta de evaluación de perfiles de clientes.
- Identificar como afecta la falta de evaluación del espacio físico donde se almacenan las neveras.

2. Justificación

En la situación actual para la organización, la eficiencia en la gestión de activos y recursos son imprescindibles para garantizar la competitividad y el éxito sostenible entre las organizaciones. La empresa Tesalia, ubicada estratégicamente en el km 9 1/2 vía a Daule, no es una excepción. En este contexto, la presente tesis busca establecer un plan de stock de neveras con el objetivo de optimizar los activos de Tesalia a partir de enero de 2024. Esta iniciativa responde a una serie de desafíos y necesidades prácticas que justifican plenamente su implementación como:

Optimización de la Disponibilidad de Producto: La disminución de las ventas de productos terminados, provocada por la falta de disponibilidad de neveras en stock, ha sido un problema recurrente para Tesalia. Un plan de stock bien estructurado garantizará que la empresa siempre cuente con un inventario adecuado de neveras, evitando así la pérdida de ventas y maximizando los ingresos.

Mejora en la Comunicación Interdepartamental: La falta de un flujo de comunicación eficaz entre los departamentos responsables de la compra y mantenimiento de neveras ha generado retrasos, costos adicionales y una gestión deficiente de los recursos. La implementación de un plan de stock promoverá la colaboración y la coordinación entre estos departamentos, lo que conducirá a una gestión más eficiente de activos y recursos.

Aumento de la Calidad en las Reparaciones: Garantizar la calidad de las reparaciones en las neveras es fundamental para la satisfacción del cliente y reputación de la empresa. La calidad de los servicios de reparación se ha visto perjudicada debido a la escasez de piezas de repuesto y recursos adecuados, por ello, un plan de stock asegurará la disponibilidad de repuestos y así mejorará la calidad de las reparaciones.

Reducción de Devoluciones por Perfil de Cliente: La falta de evaluación de perfiles de clientes ha resultado en devoluciones de neveras en un corto plazo, generando costos de logística y problemas de satisfacción del cliente. La implementación de un plan de stock que considere las preferencias y necesidades de los clientes permitirá una selección más precisa de las neveras, reduciendo las devoluciones y mejorando la eficiencia.

Optimización del Espacio de Almacenamiento: La falta de eficiencia en la gestión del espacio de almacenamiento ha ocasionado desafíos logísticos y con ello gastos asociados que representan dificultades en la empresa. Un plan de stock conllevará la revisión y mejora del espacio de almacén.

3. Marco referencial de la investigación

3.1 Marco teórico

El manejo efectivo de los recursos y activos empresariales constituye un elemento clave en el contexto empresarial, y define una distinción en la competencia a nivel mundial y la continua búsqueda de ventajas competitivas (MEANA COALLA). En la actualidad, la empresa Tesalia se enfrenta a un desafío significativo de optimizar la gestión de su stock de neveras. Para abordarlo y aprovechar al máximo sus activos, esta tesis se basa en un sólido marco teórico que engloba conceptos fundamentales en la gestión de inventarios y la optimización de activos. (Espejo, 2022)

La administración de inventarios se presenta como una disciplina crucial en la gestión de operaciones empresariales, siendo fundamental debido a su capacidad para incidir directamente en la eficiencia y rentabilidad (MEANA COALLA). Un elemento esencial en esta gestión consiste en mantener un control correcto sobre la cantidad de productos y materiales en existencia. Esto implica la determinación precisa de la cantidad que debe mantenerse en stock en un momento determinado para cumplir con la demanda del

mercado, evitando tanto la escasez como también el exceso de inventario. La escasez puede resultar en una disminución de las ventas y descontento en los clientes, mientras que un exceso de inventario puede dar lugar a costos innecesario de almacenamiento.

Para lograr un control óptimo de la cantidad, las organizaciones recurren a diversas técnicas y modelos de pronóstico de demanda, análisis de tendencias históricas y planificación de inventario. La integración de sistemas de gestión de inventarios basados en tecnología juega un papel esencial en este procedimiento, ya que posibilita el seguimiento en tiempo real y facilita la toma de decisiones (Pazmiño Gordillo, 2013). Además del control de la cantidad y la optimización del almacenamiento, la administración de inventarios también se centra en asegurar un flujo eficaz de productos y materiales a lo largo de la cadena de suministro de una empresa. Esto incluye la planificación adecuada de reabastecimiento, la coordinación con proveedores y la sincronización de los procesos de producción y distribución. Un flujo eficiente de productos y materiales permite reducir los tiempos de espera, los costos de transporte y los niveles de inventario improductivo, colaborando en elevar la satisfacción del cliente y fortalecer la competitividad de la organización en un entorno de mercado dinámico y competitivo (LOZADA, 2019).

La importancia del stock de neveras en Tesalia radica en su papel central en la oferta de productos a los clientes. Estos electrodomésticos representan un componente esencial en el catálogo de productos de la empresa y desempeñan un rol fundamental en la satisfacción de las necesidades de sus clientes. Un adecuado almacenamiento y gestión de estos productos son esenciales para mantener un flujo constante de suministros y garantizar que Tesalia pueda cumplir con las expectativas de su mercado.

El stock de neveras, al ser uno de los productos estrella de Tesalia, requiere una atención especial en términos de disponibilidad y calidad (Campos, 2006). Los clientes confían en la disponibilidad inmediata de estos productos cuando los necesitan. Por lo tanto, la gestión eficiente de este stock es esencial para evitar la pérdida de ventas debido a la falta de inventario o a la insatisfacción de los clientes por la demora en la entrega. Para comprender plenamente esta importancia y abordar los desafíos específicos relacionados con el stock de neveras en Tesalia, se llevará a cabo un análisis exhaustivo que incluirá el examen de casos y estudios de referencia en la industria. Esto posibilitará el reconocimiento de las prácticas y estrategias más efectivas que pueden ser empleadas para perfeccionar la administración de este recurso crucial y optimizar los activos de la empresa. (Chopra, 2008)

La interacción entre departamentos es otra dimensión esencial que será tratada dentro de este marco teórico. (Serra, 2005) en el contexto de Tesalia, donde la gestión de inventarios de neveras es esencial para el negocio, la falta de coordinación y comunicación efectiva entre los departamentos encargados de la compra y el mantenimiento de neveras puede generar una serie de desafíos operativos.

La falta de un flujo de comunicación efectiva entre estos departamentos puede dar lugar a retrasos en la adquisición de repuestos, reparaciones ineficientes y costos adicionales. Por ejemplo, la falta de coordinación en la compra de repuestos puede resultar en tiempos prolongados de inactividad de las neveras debido a la falta de piezas de repuesto disponibles de inmediato. Del mismo modo, la falta de comunicación entre el departamento de compras y el de mantenimiento puede llevar a compras innecesarias o inadecuadas de repuestos, lo que aumenta los costos operativos (Serra, 2005).

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Para abordar eficazmente estos desafíos y optimizar la gestión de activos relacionados con las neveras, es crucial establecer un flujo de comunicación fluido y eficiente entre los departamentos involucrados (MEANA COALLA). Esto implica implementar sistemas de información que faciliten el seguimiento de inventarios, la planificación de adquisiciones y el mantenimiento preventivo. La comunicación interdepartamental efectiva se convierte, así, en un elemento clave para mejorar la eficiencia operativa de Tesalia y garantizar un flujo continuo de productos al mercado.

La calidad en las reparaciones de neveras y su impacto en la satisfacción del cliente son esenciales. La calidad de las reparaciones no solo afecta la satisfacción del cliente sino también la imagen de la empresa. (Parasuraman, Zeithaml & Berry, 1985; Kotler & Armstrong, 2010).

La evaluación de perfiles de clientes y la gestión eficiente del espacio de almacenamiento son aspectos esenciales en la gestión de inventarios. Estos componentes son esenciales para la adopción de decisiones bien fundamentadas que pueden influir de manera notable en la satisfacción del cliente y la eficacia operativa de la empresa.

La evaluación de perfiles de clientes desempeña un papel crucial en la gestión de inventarios, (Ojeda Pérez, 2020) ya que permite adaptar la oferta de productos a las necesidades y preferencias de los consumidores. La falta de esta evaluación puede resultar en devoluciones de productos a corto plazo, lo que no solo afecta la rentabilidad de Tesalia, sino que también puede socavar la confianza del cliente. La comprensión profunda de los perfiles de los clientes, sus patrones de compra y sus preferencias facilita la selección adecuada de neveras, aumentando la probabilidad de satisfacción y reduciendo los costos asociados con devoluciones (Ojeda Pérez, 2020).

La gestión eficiente del espacio de almacenamiento es igualmente crítica. La ineficiencia en este aspecto puede generar costos innecesarios, ya que un espacio de almacenamiento mal organizado puede requerir áreas adicionales y aumentar los gastos de logística. Además, una gestión deficiente del espacio puede dar lugar a una pérdida de tiempo significativa en la búsqueda y recuperación de productos, lo que afecta la eficiencia operativa. La evaluación y optimización del espacio de almacenamiento en Tesalia se convierten, por tanto, en un componente esencial de la estrategia de gestión de inventarios, admitiendo una utilización más efectiva de los recursos disponibles y disminuyendo los gastos operativos relacionados (Saldarriaga, 2019).

La gestión de inventarios es una disciplina crítica en el ámbito de la administración de operaciones empresariales. Su relevancia radica en su capacidad para influir de manera directa en la eficiencia y la rentabilidad de una organización. Esta disciplina aborda de manera integral la supervisión y el control estratégico de todos los elementos relacionados con el inventario de una empresa, que abarca desde productos terminados hasta materias primas y componentes necesarios para la producción (Saldarriaga, 2019).

En su esencia, la administración de inventarios se caracteriza por tres componentes fundamentales que la definen y orientan su implementación efectiva:

Control de la Cantidad: El primer pilar de la gestión de inventarios se centra en el control preciso de la cantidad de productos y materiales en existencia. Esto conlleva establecer la cantidad apropiada de cada artículo que debe mantenerse en inventario en un momento específico para cumplir con la demanda del mercado, evitando tanto la escasez como el exceso de inventario. La falta de disponibilidad puede resultar en la pérdida de ventas

y la insatisfacción del cliente, mientras que un exceso de inventario puede generar costos innecesarios de almacenamiento. (Alvarez, 2010)

Optimización del Almacenamiento: El segundo elemento esencial que requiere nuestra consideración es la mejora del espacio de almacenamiento. Este aspecto de la administración de inventarios no solo se refiere a la organización física de los productos en los almacenes, sino también al control de información que regula la ubicación, el monitoreo de existencias y la rotación de productos. La organización eficiente del espacio de almacenamiento se presenta como un componente fundamental para el funcionamiento sin inconvenientes de Tesalia, con múltiples beneficios que repercuten en la reducción de costos y el mejoramiento de la eficiencia operativa. (LOZADA, 2019)

La disposición física de los productos en los almacenes es un aspecto crítico de la optimización del espacio de almacenamiento. Esto implica no solo el almacenamiento adecuado de las neveras, sino también su disposición estratégica para maximizar el uso del espacio disponible. El diseño inteligente de los estantes y racks, la utilización de sistemas de almacenamiento vertical y la segmentación eficiente de las áreas de almacenamiento son algunas de las prácticas que permiten un aprovechamiento óptimo del espacio disponible. La organización física meticulosa no solo reduce la necesidad de expansión de instalaciones costosas, sino que también minimiza los tiempos de búsqueda y recuperación de productos, mejorando la eficiencia y reduciendo los costos de mano de obra. (LOZADA, 2019)

En paralelo, la gestión de información relacionada con el espacio de almacenamiento es esencial. El seguimiento de existencias y la asignación adecuada de ubicaciones son componentes clave. El uso de sistemas de gestión de almacenes (WMS) y tecnologías de identificación por radiofrecuencia (RFID) facilita el monitoreo en tiempo real de la ubicación y

cantidad de productos en stock, permitiendo una toma de decisiones más precisa y ágil. La rotación de productos es otro elemento importante, ya que asegura que los productos más antiguos se utilicen antes que los más recientes, reduciendo el riesgo de obsolescencia (Suárez Alfonso, 2015) .

Flujo Eficiente de Productos y Materiales: El tercer componente se relaciona con el mantenimiento de un flujo eficiente de productos y materiales a lo largo de la cadena de suministro de la organización. Esto implica una planificación apropiada para reabastecer, coordinar con proveedores y sincronizar los procesos de producción y distribución. Un flujo eficiente disminuye los tiempos de espera, los costos de transporte y los niveles de inventarios improductivos, lo que colabora en mejorar la satisfacción del cliente y la competitividad de la organización (Morocho, 2020).

El stock de neveras se establece como un elemento de especial relevancia en el marco de esta tesis. Su importancia se deriva de su papel central en la oferta de productos a los clientes, lo que lo convierte en un componente crítico del catálogo de productos de Tesalia. La correcta gestión y almacenamiento de estos productos resultan fundamentales para garantizar un flujo constante de suministros y satisfacer las necesidades y demandas de los clientes de manera eficiente y oportuna (Morocho, 2020).

En el contexto de Tesalia, donde el negocio se sustenta en la venta y mantenimiento de neveras, la disponibilidad inmediata de estos electrodomésticos es de máxima importancia. Los clientes confían en la capacidad de Tesalia para proporcionarles acceso inmediato a neveras de alta calidad cuando lo necesitan. Por lo tanto, la gestión efectiva del stock de neveras es esencial para evitar la pérdida de ventas debido a la falta de inventario o a la insatisfacción de los clientes debido a demoras en la entrega.

Un aspecto importante para comprender la relevancia estratégica del stock de neveras en Tesalia es la necesidad de mantener un equilibrio delicado (Pazmiño Gordillo, 2013). Por un lado, es necesario tener suficientes neveras en stock para satisfacer la demanda, especialmente en momentos de alta temporada o picos de ventas. Por otro lado, acumular un exceso de inventario de neveras puede resultar en costos de almacenamiento innecesarios y, potencialmente, en la obsolescencia de modelos de productos más antiguos. La gestión efectiva del stock de neveras no solo implica la disponibilidad adecuada, sino también la calidad y el mantenimiento de las unidades en stock (Espejo, 2022). La calidad de las neveras es un factor relevante para la satisfacción del cliente, y cualquier defecto o problema con un producto puede llevar a reclamaciones y devoluciones.

La evaluación de perfiles de clientes representa una herramienta fundamental para la toma de decisiones informadas en Tesalia. Comprender los patrones de compra, las preferencias y las necesidades de los clientes permite a la empresa ajustar su oferta de productos y servicios de manera precisa. Esto no solo reduce la probabilidad de devoluciones de productos a corto plazo, sino que también minimiza la inversión en productos que podrían no ser atractivos para el mercado actual. La evaluación de perfiles de clientes, por tanto, se precisa como un medio para reducir costos asociados con la gestión de inventarios al asegurar que los productos adquiridos sean los adecuados y estén alineados con las expectativas del cliente (LOZADA, 2019).

La gestión eficiente del espacio de almacenamiento, por su parte, también desempeña un papel clave en la reducción de costos innecesarios. Un almacenamiento desorganizado y poco aprovechado puede llevar al requerimiento de espacios de almacenamiento adicionales, aumentando los costos operativos. Así mismo, la falta de eficacia en la administración del espacio puede ocasionar pérdidas significativas de tiempo al buscar y

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

recuperar productos, afectando negativamente la productividad y generando costos adicionales de mano de obra. La optimización del espacio de almacenamiento no solo minimiza estos costos, sino que también mejora la eficiencia operativa general de Tesalia al permitir un acceso rápido y sencillo a los productos en stock.

3.2 Marco conceptual

Comunicación Interdepartamental: Se refiere a la transmisión efectiva de información y coordinación entre los diferentes departamentos de una organización, en este caso, entre el departamento de compras y el de mantenimiento de neveras en Tesalia.

Evaluación de Perfiles de Clientes: Implica el análisis de las características, necesidades y comportamientos de los clientes para adaptar la oferta de productos y servicios a sus preferencias, evitando devoluciones de productos a corto plazo.

Gestión de Inventarios: Proceso que se encarga de planificar y verificar la cantidad de insumos o productos, su almacenamiento y el flujo de materiales de una organización, incluyendo la gestión de stock de neveras en Tesalia.

Optimización del Espacio de Almacenamiento: Se refiere a la planificación y organización eficiente del espacio físico de almacenamiento de productos, lo que permite un uso óptimo de las instalaciones y la reducción de costos asociados al espacio.

Satisfacción del Cliente: Nivel de satisfacción o grado de cumplimiento de las expectativas de un cliente en relación con los productos o servicios de una empresa, y está relacionado con la calidad de las neveras y su reparación.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Stock de Neveras: Hace referencia al inventario de neveras disponibles en Tesalia para su posterior venta y/o mantenimiento.

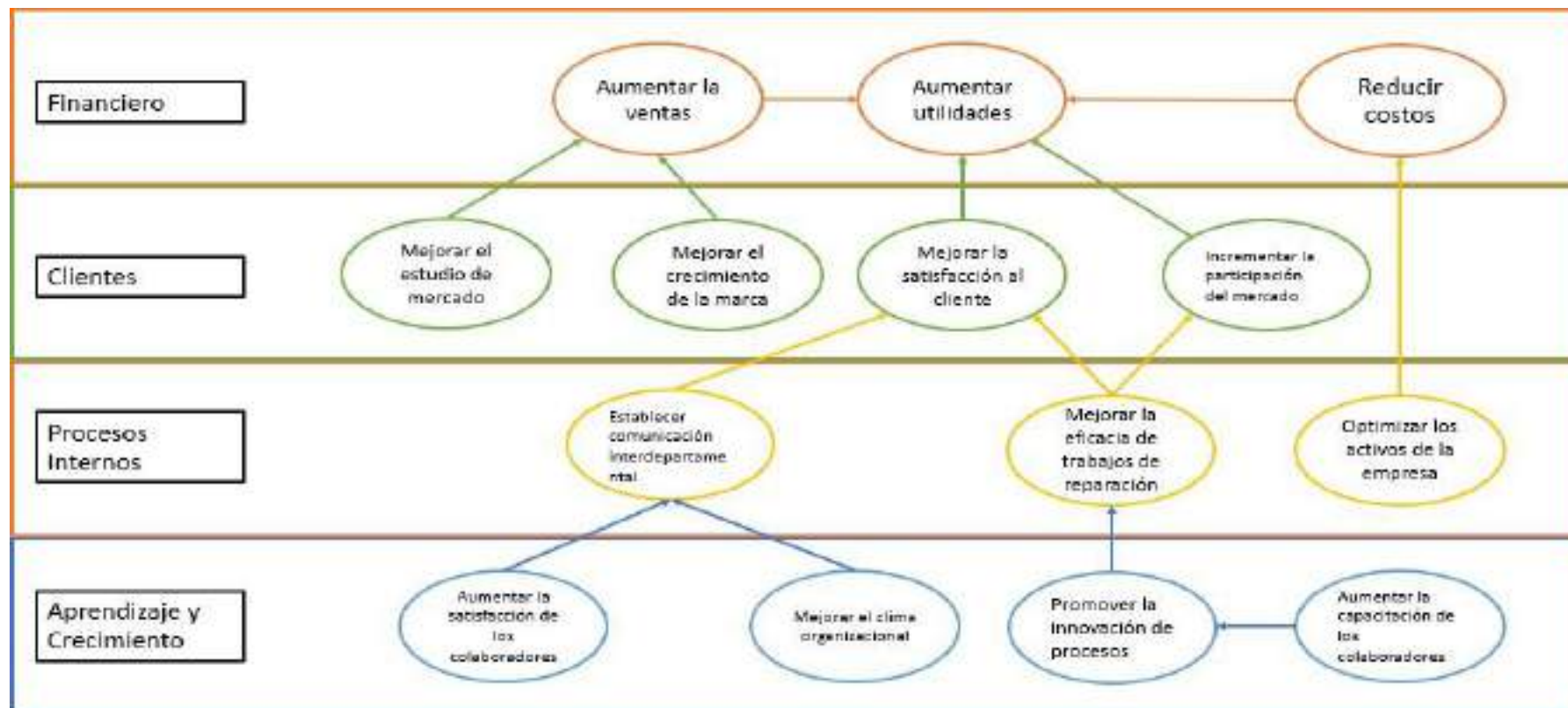
Toma de Decisiones Informadas: Proceso que implica la recopilación y análisis de datos relevantes para la toma de decisiones fundamentada en pruebas, como parte de la gestión de inventarios y la optimización de activos en Tesalia.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Capítulo II: Análisis Logístico.

2.1 Mapa estratégico

Figura No. 1: Mapa estratégico del problema



Fuente: Levantamiento de información de la empresa
 Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2.2 Balance scorecard

Tabla No. 2: Componentes de Balance Scorecard

PERSPECTIVAS	MAPA ESTRATÉGICO	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES	METAS	ACCIONES
FINANCIERO	Reducir costos	Optimizar recursos financieros	Disminución en compra de equipos	* Aumento del 25% de la utilidad del negocio * Disminución del 10% del costo de adquisición de neveras	* Planificar y controlar proyección de costos operacionales * Diversificar portafolio de productos * Desarrollar nuevas estrategias de negocio
	Aumentar utilidades	Crecimiento del negocio	Utilidad del negocio		
	Aumentar las ventas				
CLIENTES	Incrementar la participación del mercado	Aumentar los niveles de ventas	Crecimiento de ventas anual	* Aumento del 40% de las ve	* Aumento de personal de ventas
	Mejorar la satisfacción al cliente	Satisfacción del cliente	% de satisfacción del cliente	* Aumento del 50% de la satisfacción del cliente	* Capacitación al personal sobre nivel de servicio * Implementar métodos/técnicas para medir la satisfacción del cliente
	Mejorar el crecimiento de la marca	Fidelizar clientes	% de retención del cliente	* Aumento del 40% de la retención de clientes	* Aumento de beneficios/promociones a clientes
	Mejorar el estudio de mercado	Mejorar la eficiencia en la selección de clientes	Incremento de clientes	* Aumento del 20% de clientes	* Aumento de programas de formación continua para área comercial

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

PROCESOS INTERNOS	Optimizar los activos de la empresa	Reducir costos de almacenaje	Disminución de gastos operacionales	* Disminución del 15% de los gastos operacionales	* Controlar mensualmente los gastos operacionales
	Mejorar la eficacia de trabajos de reparación	Mayor eficiencia en actividades	Disminución de reparaciones a los activos de la empresa	* Aumento del 15% de la eficiencia en los trabajos de reparaciones de las neveras	* Capacitación continua a personal técnico * Entregar insumos o repuestos de calidad al personal técnico para las reparaciones
	Establecer comunicación interdepartamental	Mejorar el flujo de comunicación	Disminución de reprocesos interdepartamentales	* Disminución del 20% de reprocesos entre departamentos	* Implementación de comunicación abierta entre colaboradores
APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	Aumentar la capacitación de los colaboradores	Entrenar a los colaboradores	* Productividad de los colaboradores * Evaluación de competencias	* Aumento del 25% de colaboradores con nuevas competencias/conocimientos * Aumento del 20% de la productividad de los colaboradores	* Implementación de Universidad Corporativa * Implementación de programas/sesiones de desarrollo organizacional, cultura organizacional * Implementación de beneficios para colaboradores
	Promover la innovación de procesos	Desarrollar nuevas estrategias para el negocio			
	Mejorar el clima organizacional	Mejorar relaciones interpersonales			
	Aumentar la satisfacción de los colaboradores	Motivar a los colaboradores			

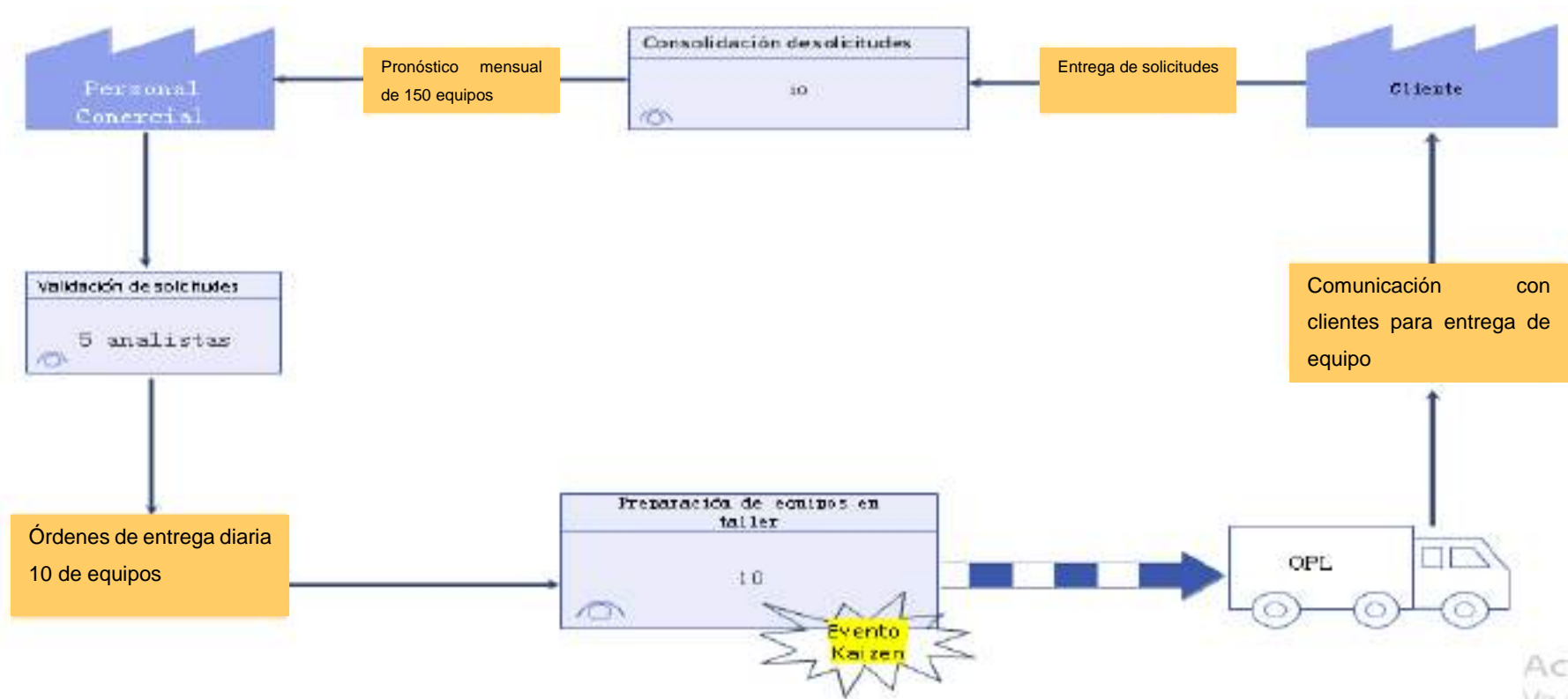
Fuente: In Levantamiento de información de la empresa

Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2.3 Value stream mapping

Figura No. 2: Estructura de Value Stream Mapping



Fuente: Levantamiento de información de la empresa
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2.4 Definición Kaizen

Tabla No. 3: Definición del Evento Kaizen

DEFINICIÓN DE UN EVENTO KAIZEN				
Oportunidades de Mejora	Mejorar el stock de neveras en el taller de la empresa Tesalia.			
Objetivos y Alcances	Garantizar un suministro eficiente y oportuno de las neveras, reduciendo al mínimo los costos asociados de esta forma implementar un sistema de gestión de inventario eficiente que permita el seguimiento en tiempo real de los niveles de existencias, alertas de reabastecimiento y generación de informes.			
Fecha de inicio	ene-24	Fecha de cierre	mar-24	
Líder del equipo / Cargo	Coordinador de Taller			
Patrocinador / Cargo	Jefe de Equipos de Frío			
Miembros del equipo / Cargo	Analista de Taller Administrativo			
	Analista Técnico de Taller			
	Auxiliar Técnico 1			
	Auxiliar Técnico 2			
Auxiliar Técnico 3				
Avance del Proyecto				
20%	40%	60%	80%	100%
Indicadores	Valores Actuales	Valores Objetivo	Valores logrados	Mejora
1	Disminución de reprocesos	Reproceso del 50% interdepartament	Disminuir el 20% de reprocesos	
2	Disminución de reparaciones a los activos de la empresa	Gastos de trabajos de reparación del 5%	Aumento del 20% de efectividad en trabajos	
3	Disminución de gastos operacionales	Gastos operacionales del	Disminuir el 15% de gastos operacionales	
Resumen de Ahorros				
	Concepto	Ahorro	Validador	
1	Trabajos de reparación	\$ 83.500,00		
2	Compra de activos	\$ 1.050.000,00		
3	Transporte	\$ 330.000,00		
Resumen de Acciones (Cadena de Acciones)				
	Acción	Fecha	Impacto	
1	Implementación de comunicación abierta entre colaboradores	ene-24	Mejor relación laboral entre colaboradores y departamentos	
2	Capacitación continua a personal técnico	ene-24	Disminución en la incidencia de trabajos no efectivos	
3	Entrega de insumos o repuestos de calidad al personal técnico	ene-24	Satisfacción del cliente / Mejorar imagen de la marca	
4	Controlar mensualmente gastos operacionales	ene-24	Optimizar recursos financieros	
Inversiones realizadas				
	Concepto	Fecha	Valor de la Inversión	
1	Compra de repuestos	ene-24	\$	300.000,00
2	Neveras	ene-24	\$	1.780.000,00
3	Capital de trabajo	ene-24	\$	50.000,00
			TOTAL	\$ 2.130.000,00

Fuente: Levantamiento de información de la empresa
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2.5 Tarjeta oportunidad

Tabla No. 4: Descripción de oportunidad detectada

TARJETA DE OPORTUNIDAD	
Fecha / N°	3/1/2024 / No. 1
Área / Localización	Operaciones - Equipos de Frío
Especialidad	Distribución de Equipos de Fríos
Criticidad	Alta
<i>Oportunidad Detectada</i>	
<p>Aplicación de procedimientos y técnicas actualizadas para la reparación de las neveras, favoreciendo el funcionamiento efectivo de las neveras en los puntos de venta lo cual la rotación de las neveras del mercado a la bodega se da al mediano plazo.</p>	
<i>Acciones Estimadas</i>	
<ul style="list-style-type: none"> * Capacitación continua a los auxiliares técnicos. * Control de indicador de tiempo de retorno de neveras a las bodegas. * Uso de insumos o repuestos de mejor calidad en la reparación de neveras. 	
<i>Realizado por</i>	Jefe de Equipos de Frío
<i>Espacio Reservado para Kaizen</i>	
<i>Equipo Kaizen</i>	<i>Observaciones</i>
<ul style="list-style-type: none"> * Auxiliares técnicos * Analista Técnico de Taller * Analista Administrativo de Taller * Coordinador de Taller 	

Fuente: Levantamiento de información de la empresa
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2.6 Itinerario de evento

Tabla No. 5: Descripción de Itinerario de Evento Kaizen

ITINERARIOS DE EVENTOS KAIZEN									
Tarjeta N°	Descripción	Acciones	Clasificación / Criticidad	Responsables	Avance				Observaciones
					25%	75%	50%	100%	
1	Capacitación continua a personal técnico para la disminución de trabajos no efectivos	Capacitación continua a los auxiliares técnicos.	Alta	Analista Técnico de Taller			X		Se realizan capacitaciones continuas (mensuales) para mejorar la calidad de las reparaciones
1	Control de la rotación de las neveras del mercado hacia las bodegas	Control de indicador de tiempo de retorno de neveras a las bodegas.	Alta	Analista Administrativo de Taller			X		Se controla el rotación de las neveras del mercado hacia las bodegas para conocer el stock necesario de neveras en las bodegas
1	Entrega de insumos o repuestos de calidad al personal técnico	Uso de insumos o repuestos de mejor calidad en la reparación de neveras.	Alta	Auxiliares Técnicos de Taller			X		Uso de repuestos de calidad para garantizar el retorno de la neveras a mediano plazo

Fuente: Levantamiento de información de la empresa
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Capítulo III: Análisis Financiero.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Dentro del marco financiero para este proyecto de tesis se ha llevado a cabo un análisis estructural con el propósito de evaluar la viabilidad económica de esta propuesta. Este análisis financiero basándose en un horizonte temporal de cinco años se compone de supuestos financieros los mismos representan las bases bajo las cuales operará esta propuesta, la demanda esperada, la estimación de las ventas y los costos en base a datos históricos de Tesalia, gastos asociados, proyección de los ingresos, y su flujo de efectivo proyectado que llevándolo a indicadores económicos proporcionan una visión más clara en cuanto a la liquidez, rentabilidad y eficiencia financiera de esta propuesta.

3.1 Supuestos del proyecto

Desde un enfoque prospectivo para evaluar el impacto económico de esta propuesta, considerando la constante evolución del mercado y los datos históricos que ha operado Tesalia desde sus comienzos, se plantea como factores claves en términos porcentuales el crecimiento anual de la demanda del 1% y la reducción de los gastos del 10% anual durante el período comprendido entre los años 2024 al 2028.

En este contexto, se pretende comprender la sinergia de estas variables con el fin de garantizar la viabilidad y sostenibilidad que tendrá Tesalia a largo plazo al implementar esta propuesta, y de acuerdo con los resultados proporcionados se espera identificar las oportunidades para el crecimiento de la empresa, como también los posibles desafíos y riesgos operacionales y financieros, siendo una guía valiosa para alcanzar el éxito de la operación año tras año.

Tabla No. 6: Supuesto del proyecto

VARIABLES	2024 AÑO 1	2025 AÑO 2	2026 AÑO 3	2027 AÑO 4	2028 AÑO 5
Comportamiento de la demanda esperada	1%	1%	1%	1%	1%
Comportamiento de los gastos	10%	10%	10%	10%	10%

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

3.2 Inversión

En relación con el financiamiento de este proyecto y con el objetivo de maximizar el rendimiento financiero de la empresa se requiere la utilización de recursos financieros propios, y de esta forma no incurrir en obligaciones a mediano o largo plazo con instituciones financieras.

Como se visualiza en el Anexo 1 este plan de inversión valorado en \$2'130,000 contablemente se estructura de la siguiente manera; un capital de trabajo de \$50,000 como activo circulante, con lo cual se pretende respaldar los primeros meses de operación y asegurar el desarrollo continuo del proyecto mediante la capacitación constante de los empleados, mientras que para activos no circulantes un total de \$2'080,000.

Estos activos no circulantes son la adquisición de repuestos que representan un costo total de \$300,000 con una vida útil de 5 años, los mismos que se deprecian anualmente a \$60,000. Además, se necesitan 2,000 neveras con un costo individual promedio de \$890 sumando un total de \$1'780,000 en concepto de muebles y enseres, teniendo una vida útil de 10 años y depreciados anualmente por un valor de \$178,000.

Tabla No. 7: Inversión

INVERSIÓN REQUERIDA	\$2,130,000.00	
FINANCIAMIENTO	Valor	%
Aportes propios	\$2,130,000.00	100%
Aportes de terceros (Bancos)	\$0.00	0%
TOTAL FINANCIAMIENTO		
Tasa a pagar	16.00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.3 Demanda esperada de productos

Teniendo como dato histórico un total aproximado de 483,000 cajas vendidas en los meses de enero a diciembre del año 2023 y con la

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

identificación de oportunidades de mercado, la diferenciación de productos o servicios, el desarrollo de alianzas estratégicas y la mejora de la marca que son algunas de las estrategias planteadas por Tesalia para el año 2024, este proyecto se alinea a estas estrategias mencionadas y se estima un incremento mensual del 2%.

En base a los datos históricos obtenidos del año 2023 sobre las cajas vendidas mensualmente, se visualiza en el Anexo 2 el volumen incremental de las cajas para el mes de enero en el año 2024, ésta cifra representaría un total de 157 cajas, dando una sumatoria de cajas vendidas de 9,661 para el final de ese mismo año, mientras que para el año 2028 un total de 39,928 cajas.

Tabla No. 8: Demanda esperada de productos

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cajas de Bebidas	9.661	27.898	31.444	35.439	39.928
TOTAL	9.661	27.898	31.444	35.439	39.928

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.4 Ventas Proyectadas

Previo al estudio de mercado de consumo masivo de bebidas con el objetivo de aumentar su cuota de mercado, Tesalia ha planificado lograr un incremento del 40% anual en las ventas a través de la implementación de diversas estrategias efectivas destinadas a atraer la atención de los clientes y diferenciarse de la competencia, sin embargo, es necesario considerar que este pronóstico puede variar los resultados reales por diversos factores.

Analizando la proyección de cajas a vender descritas en el punto anterior, con este incremento del volumen en las ventas también se tendrá un incremento en términos monetarios, estos resultados brindan información valiosa para evaluar el camino financiero y de rentabilidad de la empresa, así también identificar las mejores estrategias y acciones que contribuirán al crecimiento de las ventas.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tomando como referencia los datos históricos del año 2023 sobre el margen de contribución de \$53.58 por caja vendida, con este proyecto se tendrá un margen de contribución de \$75 por caja vendida en el primer año de operación (2024), por lo tanto, se tendrá un valor total en ventas de \$724,575 que es el resultado del total de cajas vendidas por el margen de contribución. De acuerdo con el objetivo trazado por la compañía de aumentar el 40% anual de las ventas, se observará un incremento significativo y constante en los años siguientes, para ello, en el año 2028 se tendrá un margen de contribución de \$288.12 por caja y valor total en ventas de \$11'400,332.16. En el Anexo 3 y Anexo 4 se observa el precio de venta individual y su incremento cada año y el valor total en ventas mensuales respectivamente.

Tabla No. 9: Ventas totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cajas de Bebidas	\$ 724,575.00	\$ 2,902,830.00	\$ 4,579,832.00	\$ 7,225,843.60	\$ 11,400,332.16
TOTAL	\$ 724,575.00	\$ 2,902,830.00	\$ 4,579,832.00	\$ 7,225,843.60	\$ 11,400,332.16

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.4 Costos

Los costos de ventas son un elemento esencial para analizar la eficacia operativa y la rentabilidad de la compañía. Tesalia a lo largo del tiempo ha mantenido una consistente tendencia del 60% anual en incurrir en los costos de ventas, estos resultados obtenidos son fundamentales para orientar la toma de decisiones en la implementación de estrategias más eficientes sobre la gestión de los costos de ventas.

Tomando como referencia este porcentaje de tendencia sobre los costos de ventas incurridos, bajo este escenario se alinea esta propuesta del proyecto y se estima tener un costo de ventas de \$45 por caja producida en el primer año y esto representa el 60% del precio de venta, considerando las 9,661 cajas proyectadas para el año 2024 se tendrá un total de costos de ventas de \$434,745 y con esta misma metodología de cálculo para el año 2028 se tendrá un costo total de ventas de \$6'840,199.30. En el Anexo

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

5 y Anexo 6 se observa el costo de venta individual y su incremento cada año y los costos anuales totales mensuales respectivamente.

Tabla No. 10: Costos totales

OPERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cajón de Bebidas	\$ 434,745.00	\$ 1,741,688.00	\$ 2,747,859.20	\$ 4,335,506.28	\$ 6,840,189.30
TOTAL	\$ 434,745.00	\$ 1,741,688.00	\$ 2,747,859.20	\$ 4,335,506.28	\$ 6,840,189.30

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.5 Gastos

Dentro de la propuesta de este proyecto se ha analizado y considerado los gastos operacionales anuales que incurriría Tesalia durante los años 2024 y 2028, estos gastos operacionales se desglosan de la siguiente manera: gastos de distribución y trabajos de reparación en las neveras que se necesita adquirir para cumplir con las metas propuestas.

Teniendo como referencia el gasto aproximado que se tiene al final del año 2023 en los gastos de distribución por un valor de \$150,000 y con el objetivo de disminuir el 15% anual de los gastos operacionales a causa de las capacitaciones al personal sobre trabajos de reparación y la adquisición de repuestos de primera calidad, se estima con este proyecto tener una disminución de \$22,500 en gastos de distribución para el año 2024 y siguiendo esta tendencia decreciente anualmente se alcanzaría para el año 2028 una disminución de \$11,745.14. Esta disminución también se atribuye a una mayor eficiencia en los procesos de distribución de las neveras lo cual representa un impacto positivo en la rentabilidad general de Tesalia.

En cuanto a los gastos de trabajos de reparación, también con esta tendencia decreciente a lo largo de los próximos cinco años se tiene una disminución de gastos de \$88,740 para el año 2024, mientras que para el año 2028 se alcanzaría una disminución de \$46,322.83, estos valores se basan en el gasto aproximado de los trabajos de reparación al final del año 2023 que representa un total de \$591,600. Este descenso indica una

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

mejora en la calidad y mantenimiento de las neveras que utiliza Tesalia para la venta de bebidas, lo cual se alinea a las metas planteadas por la compañía de aumentar el 15% de la eficiencia en los trabajos de reparación de estos activos, siendo de beneficio para Tesalia puesto que se optimiza los activos adquiridos.

A continuación, se visualiza la disminución de los gastos que se obtendrá en cada año en las diferentes variables antes mencionadas.

Tabla No. 11: Gastos operacionales

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Distribución	\$ -22.500,00	\$ -19.125,00	\$ -16.238,25	\$ -13.817,81	\$ -11.783,14
Trabajos de reparación	\$ -66.740,00	\$ -73.425,00	\$ -64.114,85	\$ -54.457,43	\$ -46.522,83
TOTAL	\$ -111.240,00	\$ -94.554,00	\$ -80.370,90	\$ -68.315,27	\$ -58.067,98

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.6 Estados Financieros

Para un análisis más profundo sobre el comportamiento económico de esta propuesta, se ha recurrido a la herramienta financiera que es el Estado de Resultado o también conocido como el Estado de Pérdidas y Ganancias, el mismo ayudará a evaluar la rentabilidad y el desempeño financiero que tendrá Tesalia al poner en marcha este proyecto y de esta manera tomar decisiones estratégicas para los inversionistas, accionistas y otras partes interesadas.

A manera de resumen a continuación, se detallan los ingresos y costos relacionados con la proyección de las ventas que se espera tener en el periodo comprendido entre 2024 y 2028. Estos datos nos permiten evaluar la utilidad bruta en ventas y los gastos desembolsables y no desembolsables asociados.

Las ventas experimentan un crecimiento significativo año a año. De esta forma se arranca un total de ventas por \$724,575 en el primer año y se termina con un total de ventas por \$11'400,331.16 en el quinto año. Este

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

crecimiento se atribuye al aumento en la demanda de los productos de Tesalia, siendo un indicador positivo de su desempeño en el mercado.

Por otro lado, tenemos los costos de ventas que también presentan un aumento proporcional a medida que las ventas crecen. En el primer año, se tiene un costo de ventas por \$434,745 y al quinto año de operación se tiene un costo de ventas por \$6'840,199.30. Este aumento que se experimenta en los costos de ventas se puede relacionar con el incremento en la producción o adquisición de materias primas.

Teniendo diferencia entre las ventas y costos de ventas se obtiene una utilidad bruta en ventas de \$289,830 en el primer año mientras que al final del período se tiene una utilidad de \$4'560,132.86. Siendo estas utilidades brutas claves para que Tesalia se enfoque en los procesos y estrategias, y así asegurar un mejoramiento en la rentabilidad a lo largo del tiempo puesto que de esta forma se puede aspirar a expandir el portafolio de productos o nuevos mercados.

Continuando con el detalle de este Estado de Resultados, la utilidad bruta en ventas que se obtiene en los diferentes años demuestra la capacidad para gestionar los recursos financieros y cubrir cada año los diferentes gastos desembolsables que representan las salidas reales de dinero como los gastos de distribución y trabajos de reparación de las neveras, los mismos que contemplan un valor de \$111,240 en el primer año y \$58,067.98 al término del quinto año, los cuales han sufrido disminución entre un año a otro por apuntar a tener una eficiencia operativa en cada período.

Así mismo, para poner en marcha este proyecto Tesalia incurre en gastos no desembolsables los cuales son representados por la depreciación que sufrirán cada año los repuestos (maquinarias) y las neveras (muebles y enseres) que requiere esta propuesta, los cuales representan un valor fijo de \$238,000 en cada año de operación.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Al deducir estos gastos operacionales de la utilidad bruta en ventas, se tiene una utilidad operacional positiva en cada año, la cual demuestra que al invertir en este proyecto la compañía sigue siendo capaz de generar ganancias a través de su actividad principal. Para el año 2024 se tiene un valor de \$163,070 mientras que para el año 2028 se tiene una utilidad de \$4'380,200.84, ésta misma utilidad representará cada año la utilidad antes de reparto de trabajadores puesto que no se incurre en gastos no operacionales.

Siguiendo la estructura financiera y rigiéndonos a las normativas laborales, financieras y fiscales, se deduce el 15% por concepto de reparto de utilidades a trabajadores, 25% por concepto de impuesto a la renta y el 10% por concepto de reserva legal. Teniendo como utilidad del ejercicio en el primer año un valor de \$93,561.41 y \$ 2'513,140.23 en el quinto año, lo cual representa un margen neto del 22% sobre las ventas. Estas cifras muestran un panorama importante sobre la rentabilidad y sostenibilidad que tendrá este proyecto.

Así como se ha detallado este Estado de Resultados, es necesario plasmar las inversiones, obligaciones y depreciaciones que incurre este proyecto puesto que de esta forma se tiene claridad sobre el flujo de efectivo que se tendrá en los períodos comprendidos entre 2024 y 2028 convirtiéndose en un referente estratégico para los indicadores económicos.

De esta forma se desglosa como inversión inicial para arrancar con el proyecto un valor de -\$2'130,000. Una sumatoria total de \$401,070 por concepto de depreciación de activos y obligaciones financieras y fiscales, dichas cifras ascienden a un valor de \$3'631,964.20 en el año 2028 como lo muestra la siguiente tabla.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla No. 12: Estados Financieros

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	B	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 724.575,00	\$ 2.092.830,00	\$ 4.579.932,00	\$ 7.225.843,60	\$ 11.400.332,18
- Costo de Ventas		\$ 434.745,00	\$ 1.741.698,00	\$ 2.747.999,20	\$ 4.355.506,28	\$ 6.844.199,30
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 289.830,00	\$ 1.161.132,00	\$ 1.831.932,80	\$ 2.890.337,32	\$ 4.560.132,88
- Gastos desembolsables		\$ -111.240,00	\$ -94.554,00	\$ -60.370,00	\$ -66.213,27	\$ -50.917,06
- Gastos no desembolsables		\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00
Utilidad Operacional		\$ 163.970,00	\$ 1.017.886,00	\$ 1.674.343,70	\$ 2.720.652,79	\$ 4.380.200,64
- Gasto financiamiento		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+ IngrEg. No operacionales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		\$ 163.970,00	\$ 1.017.886,00	\$ 1.674.343,70	\$ 2.720.652,79	\$ 4.380.200,64
- 15% Reparto LP Trabajadores		\$ 24.595,50	\$ 152.682,90	\$ 251.151,56	\$ 408.097,62	\$ 657.030,13
Utilidad antes de Impuesto Renta		\$ 139.374,50	\$ 865.203,10	\$ 1.423.192,14	\$ 2.312.555,17	\$ 3.723.170,51
- 25% Impuesto Renta		\$ 34.843,63	\$ 216.250,28	\$ 355.798,04	\$ 578.138,79	\$ 930.792,66
Utilidad antes de Reserva Legal		\$ 104.530,87	\$ 648.952,82	\$ 1.067.394,10	\$ 1.734.416,38	\$ 2.792.377,85
- 10% Reserva Legal		\$ 10.453,09	\$ 64.895,28	\$ 106.739,41	\$ 173.441,63	\$ 279.237,80
Utilidad del ejercicio		\$ 94.077,78	\$ 584.057,54	\$ 960.654,69	\$ 1.560.974,75	\$ 2.513.140,05
+ Gastos no desembolsables		\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00	\$ 238.000,00
+ Reserva Legal		\$ 10.453,09	\$ 64.895,28	\$ 106.739,41	\$ 173.441,63	\$ 279.237,80
+ Deudas no pagadas en el periodo		\$ -99.112,88	\$ 398.011,18	\$ 600.849,58	\$ 866.230,60	\$ 1.567.822,60
- Deudas pagadas		\$ -	\$ -99.112,88	\$ -300.911,18	\$ -606.989,59	\$ -666.230,60
- Amortización Cap pagado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+ Valor en Libro (al ser vendido)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión	\$ -2.130.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retorno a largo plazo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Caja	\$ -2.130.000,00	\$ 481.070,00	\$ 1.196.573,13	\$ 1.543.632,53	\$ 2.261.702,10	\$ 3.621.964,20

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

3.7 Indicadores económicos

Con el desglose realizado anteriormente y teniendo un panorama más claro sobre el resultado que se tiene con este proyecto, es necesario evaluar la inversión con el objetivo de determinar el retorno en términos monetarios, porcentuales y tiempo considerando los flujos anteriormente proyectados. En el Anexo 7, se muestra en el primer año una inversión de -\$2'130,000 representando un flujo de efectivo negativo, sin embargo, en los flujos de efectivo de los años posteriores se observa un cambio a positivo, esto demuestra que las estrategias implementadas son claves para el crecimiento de la compañía.

Pese a que se tiene un Valor Presente Neto (VPN) negativo, conforme se desarrolla el proyecto a lo largo del tiempo se torna rentable, el mismo alcanza en el último año un valor de \$675,307.20, lo cual demuestra a una solidez financiera del proyecto.

En la siguiente tabla se tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 51,53% y un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$616,925.31 que es el resultado de la sumatoria del retorno de la inversión al cuarto año de operación y el

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

valor actual neto del quinto año, por otro lado, se tiene un Payback el cual demuestra la recuperación de la inversión inicial en tiempo, y para este proyecto será en 4 años y 1 mes.

De esta manera se concluye que la inversión que se propone genera un mayor rendimiento que la tasa de descuento, por lo tanto, se considera este proyecto rentable y sostenible a lo largo del tiempo para Tesalia.

Tabla No. 13: Indicadores económicos

TIR	51.53%
VAN	\$ 616,925.31
PAYBACK	4 Años 1 mes

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Israel Arturo Mendoza Naranjo

4. Conclusiones

Este proyecto de tesis que busca optimizar neveras almacenadas mediante una planificación de inventario para un período de cinco años se presenta como una contribución valiosa al campo de la gestión logística, eficiencia y operativa. La implementación de estrategias de planificación a largo plazo se traduce en beneficios significativos para la gestión de inventario y la reducción de costos asociados.

Si bien es cierto estas neveras actúan como instrumento para la venta de bebidas, con esta optimización se refleja una aproximación proactiva sobre la administración de recursos, maximizando la eficiencia y minimizando cualquier tipo de desperdicios. La planificación a cinco años proporciona una visión integral que permite anticipar y abordar cambios en la demanda, fluctuaciones estacionales y otros factores que podrían afectar el inventario.

El proyecto no solo busca mejorar la disponibilidad de productos almacenados, sino que también apunta a la reducción de pérdidas y la optimización de espacios, factores cruciales en entornos logísticos y

comerciales. La aplicación de este enfoque estratégico contribuirá no solo a la mejora de los procesos internos, sino también al fortalecimiento de la posición competitiva de la organización frente a los desafíos del mercado.

El esfuerzo continuo por incrementar la participación en el mercado es una tarea esencial para el crecimiento y la prosperidad de cualquier empresa. A lo largo de este proyecto, se ha examinado diversas estrategias y enfoques para lograr este objetivo.

La identificación de oportunidades de mercado para desarrollar estrategias y mejorar la marca son solo algunas de las acciones que pueden contribuir al aumento de la participación en el mercado. Sin embargo, ninguna estrategia es universal, y es fundamental adaptarlas a las circunstancias y necesidades específicas de la empresa. Además, el éxito en la expansión del mercado requiere una comprensión profunda de la competencia, una atención constante a las tendencias del mercado y una capacidad de respuesta ágil para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes. Es importante señalar que el incremento de la participación en el mercado no constituye un objetivo independiente, sino más bien es un proceso continuo que debe integrarse en la estrategia a largo plazo de la empresa.

Con este incremento de la participación en el mercado no solo impulsa el crecimiento financiero de la empresa, sino que también fortalece su posición en el mercado y su capacidad para influir en la industria. Al mantener un enfoque estratégico y un compromiso con la excelencia, una empresa puede prosperar y alcanzar un lugar destacado en su sector.

Se ha identificado que la falta de comunicación interdepartamental puede dar lugar a ineficiencias, duplicación de esfuerzos, malentendidos y una disminución general en la productividad. Por otro lado, una comunicación fluida y eficaz entre departamentos puede mejorar la coordinación, la toma de decisiones, y fomentar la colaboración. La implementación de

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

tecnologías, la creación de canales de comunicación efectivos, la promoción de una cultura organizacional que valore la transparencia y el trabajo en equipo, son elementos fundamentales para fortalecer la comunicación interdepartamental.

La implementación de programas de bienestar, la promoción de un liderazgo que valore y respalde a sus colaboradores, y la creación de un ambiente de trabajo inclusivo y diverso son pasos importantes en la búsqueda de la satisfacción de los colaboradores. Es fundamental recordar que la satisfacción de los colaboradores es un proceso en constante evolución, y se requiere un monitoreo continuo, así como la adaptación a las necesidades cambiantes de los equipos y a las circunstancias de la empresa.

Por otro lado, financieramente esta propuesta revela un panorama altamente positivo y prometedor puesto que su Tasa Interna de Retorno (TIR) indica una rentabilidad sólida, superando la tasa de descuento. Asimismo, con el Valor Actual Neto (VAN) positivo proyectado confirma la creación significativa de valor, demostrando que los flujos de efectivo proyectados generan un retorno sustancial sobre la inversión inicial.

La reducción prevista en los gastos de distribución y reparaciones no solo consolida la situación financiera del proyecto, sino que también demuestra un escenario estratégico hacia la eficiencia operativa. Estos indicadores financieros positivos, respaldados por la reducción de costos, indican una sólida viabilidad económica y financiera, sin embargo, es importante contar con una supervisión continua de las variables críticas, así como una evaluación de los riesgos asociados, para garantizar la sostenibilidad de estos resultados en el entorno dinámico del mercado.

Por ello, este proyecto no solo se presenta como financieramente atractivo, sino que también sugiere la implementación de prácticas eficientes que pueden contribuir de manera significativa al éxito a largo plazo para Tesalia.

5. Recomendaciones

En relación con el análisis exploratorio realizado y la propuesta trazada, se recomienda enfocar los esfuerzos en los recursos de venta como las neveras, considerándolas elementos cruciales en los indicadores comerciales. Se sugiere realizar análisis detallados de correlaciones entre gastos de reparación, reincidencias y su impacto en las ventas. Esta perspectiva permitirá una comprensión más profunda de la influencia de estos recursos en los resultados comerciales.

En el contexto del proyecto se destaca la importancia de que los recursos para la venta, como las neveras, deben estar activos en el mercado porque además de la optimización de los espacios se reducen los riesgos de daño por falta de uso. Cada nevera sin actividad representa una oportunidad de venta perdida. Ante el escenario expuesto se sugiere explorar estrategias para maximizar la presencia de estos recursos en el mercado y mitigar pérdidas potenciales.

Se recomienda que los planes comerciales se ajusten conforme a la propuesta planteada para mitigar la excesiva compra de equipos nuevos en los próximos cinco años. Es crucial implementar estrategias de cobertura y penetración de mercado para dar salida al inventario existente. Este enfoque no solo optimizará los recursos financieros, sino que también permitirá una gestión más eficiente del inventario actual.

En el marco del proyecto, se sugiere considerar la capacitación constante de técnicos y la compra oportuna de repuestos como indicadores clave de desempeño (KPIs) para los departamentos de compras y operaciones. Estos elementos son fundamentales para garantizar la calidad en las

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

reparaciones, directamente relacionada con la satisfacción del cliente. Establecer estos KPIs facilitará la medición y mejora continua de los procesos, contribuyendo así a los objetivos de calidad del proyecto.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

7. Bibliografía

- Alvarez, J. S.-R. (2010). *Control de Calidad en los equipos DIRAMIC*. Revista CENIC.
- Campos, R. C. (2006). *Estabilidad máxima de los medicamentos termolábiles fuera de nevera*. Farmacia Hospitalaria.
- Chopra, S. &. (2008). *Administración de la cadena de suministro*. Pearson educación.
- Espejo, M. (. (2022). *Gestión de inventarios: métodos cuantitativos*. Alpha Editorial.
- García, H. (2010). Business Lifestyle. *Emprendimiento & Marketing*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Espíritu Santo.
- La Rosa, M. (2013). *Hay que educar a las empresas en el mundo digital de las web 2.0*. Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- LOZADA, E. G. (2019). *Importancia de la gestión de inventario en las empresas*. Revista de investigación formativa: innovación y aplicaciones técnico-tecnológicas.
- MEANA COALLA, P. P. (s.f.). *Gestión de inventarios*. Ediciones Paraninfo, SA.
- Morocho, C. A. (2020). *Gestión de inventarios a través de la clasificación ABC a empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción*. Observatorio de la Economía Latinoamericana,.
- Ojeda Pérez, R. K. (2020). *Desarrollo de un modelo de gestión de inventarios enfocado a la cadena de suministro (Doctoral dissertation)*. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Pazmiño Gordillo, J. J. (2013). *Análisis de la tecnología RFID para proponer un sistema de gestión e inventario para la Biblioteca Central de la ESPOCH* (. (Bachelor's thesis).
- Saldarriaga, D. L. (2019). *Almacenes y centros de distribución. Manual para optimizar procesos y operacione*. Marge Books.
- Serra, A. (2005). *La gestión transversal. Expectativas y resultados*. Revista del clad Reforma y Democracia, .

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Suárez Alfonso, A. C. (2015). *La gestión de la información: herramienta esencial para el desarrollo de habilidades en la comunidad estudiantil universitaria*. Revista Universidad y Sociedad, 7(2), 72-79.

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

6. Anexos

Anexo 1. Inversión

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTL.	DEPRECIACIÓN ANUAL
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE		\$50,000.00	\$50,000.00		
REPUESTOS	MAQUINARIA		\$300,000.00	\$300,000.00	5	\$60,000.00
NEVERAS	MUEBLES & ENSERES	2000	\$890.00	\$1,780,000.00	10	\$178,000.00
INVERSIÓN TOTAL				\$2,130,000.00		\$238,000.00

Anexo 2. Demanda esperada de productos

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA AÑO 1													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Cajas de Bebidas	157	199	253	322	439	518	650	837	1063	1390	1715	2176	9901
TOTAL	157	199	253	322	439	518	650	837	1063	1390	1715	2176	9901

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Cajas de Bebidas	2180	2200	2234	2265	2299	2331	2314	2337	2360	2384	2408	2430	27566
TOTAL	2180	2200	2234	2265	2299	2331	2314	2337	2360	2384	2408	2430	27566

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA AÑO 3													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Cajas de Bebidas	3556	3581	3598	3531	3536	3563	3606	3638	3660	3687	3714	3741	31158
TOTAL	3556	3581	3598	3531	3536	3563	3606	3638	3660	3687	3714	3741	31158

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA AÑO 4													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Cajas de Bebidas	2798	2796	2824	2802	2891	2910	2939	2968	2996	3028	3058	3089	25111
TOTAL	2798	2796	2824	2802	2891	2910	2939	2968	2996	3028	3058	3089	25111

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA AÑO 5													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Cajas de Bebidas	3120	3151	3193	3275	3247	3279	3312	3346	3378	3412	3449	3483	39568
TOTAL	3120	3151	3193	3275	3247	3279	3312	3346	3378	3412	3449	3483	39568

Anexo 3. Precio de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cajas de Bebidas	\$ 75,00	\$ 105,00	\$ 147,00	\$ 205,80	\$ 288,12

Anexo 4. Ventas proyectadas

VENTAS PROYECTADAS AÑO 1													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Cajas de Bebidas	\$ 11,779.00	\$ 14,839.00	\$ 19,179.00	\$ 24,180.00	\$ 30,879.00	\$ 36,639.00	\$ 46,429.00	\$ 62,779.00	\$ 79,729.00	\$ 101,269.00	\$ 128,829.00	\$ 163,389.00	\$ 716,879.00
TOTAL	\$ 11,779.00	\$ 14,839.00	\$ 19,179.00	\$ 24,180.00	\$ 30,879.00	\$ 36,639.00	\$ 46,429.00	\$ 62,779.00	\$ 79,729.00	\$ 101,269.00	\$ 128,829.00	\$ 163,389.00	\$ 716,879.00

VENTAS PROYECTADAS AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Cajas de Bebidas	\$228,000.00	\$231,278.00	\$233,600.00	\$236,638.00	\$239,780.00	\$243,000.00	\$246,278.00	\$249,600.00	\$253,000.00	\$256,428.00	\$260,000.00	\$263,638.00	\$2,800,830.00
TOTAL	\$228,000.00	\$231,278.00	\$233,600.00	\$236,638.00	\$239,780.00	\$243,000.00	\$246,278.00	\$249,600.00	\$253,000.00	\$256,428.00	\$260,000.00	\$263,638.00	\$2,800,830.00

VENTAS PROYECTADAS AÑO 3													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Cajas de Bebidas	\$345,237.00	\$348,707.00	\$352,300.00	\$356,000.00	\$359,700.00	\$363,500.00	\$367,300.00	\$371,200.00	\$375,200.00	\$379,300.00	\$383,500.00	\$387,800.00	\$4,079,830.00
TOTAL	\$345,237.00	\$348,707.00	\$352,300.00	\$356,000.00	\$359,700.00	\$363,500.00	\$367,300.00	\$371,200.00	\$375,200.00	\$379,300.00	\$383,500.00	\$387,800.00	\$4,079,830.00

VENTAS PROYECTADAS AÑO 4													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Cajas de Bebidas	\$408,054.25	\$411,886.12	\$415,838.00	\$420,000.00	\$424,200.00	\$428,500.00	\$432,900.00	\$437,400.00	\$442,000.00	\$446,700.00	\$451,500.00	\$456,400.00	\$4,979,830.16
TOTAL	\$408,054.25	\$411,886.12	\$415,838.00	\$420,000.00	\$424,200.00	\$428,500.00	\$432,900.00	\$437,400.00	\$442,000.00	\$446,700.00	\$451,500.00	\$456,400.00	\$4,979,830.16

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE STOCK DE NEVERAS PARA OPTIMIZAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA TESALIA, UBICADA EN EL KM 9 ½ VÍA A DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Anexo 5. Costo de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cajas de Bebidas	\$ 45,00	\$ 63,00	\$ 88,20	\$ 123,48	\$ 172,87

Anexo 6. Costos proyectados

COSTOS PROYECTADOS AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Cajas de Bebidas	\$ 7.066,00	\$ 8.802,00	\$ 11.262,00	\$ 14.094,00	\$ 16.926,00	\$ 22.236,00	\$ 28.668,00	\$ 37.890,00	\$ 47.520,00	\$ 60.750,00	\$ 75.175,00	\$ 92.510,00	\$ 454.710,00
TOTAL	\$ 7.066,00	\$ 8.802,00	\$ 11.262,00	\$ 14.094,00	\$ 16.926,00	\$ 22.236,00	\$ 28.668,00	\$ 37.890,00	\$ 47.520,00	\$ 60.750,00	\$ 75.175,00	\$ 92.510,00	\$ 454.710,00

COSTOS PROYECTADOS AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Cajas de Bebidas	\$ 101.748,00	\$ 108.798,00	\$ 145.112,00	\$ 171.426,00	\$ 197.740,00	\$ 264.330,00	\$ 340.764,00	\$ 437.271,00	\$ 554.860,00	\$ 693.182,00	\$ 862.704,00	\$ 1.063.216,00	\$ 5.731.698,00
TOTAL	\$ 101.748,00	\$ 108.798,00	\$ 145.112,00	\$ 171.426,00	\$ 197.740,00	\$ 264.330,00	\$ 340.764,00	\$ 437.271,00	\$ 554.860,00	\$ 693.182,00	\$ 862.704,00	\$ 1.063.216,00	\$ 5.731.698,00

COSTOS PROYECTADOS AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Cajas de Bebidas	\$ 276.610,20	\$ 291.646,30	\$ 377.124,20	\$ 452.546,20	\$ 527.968,20	\$ 707.720,20	\$ 912.050,20	\$ 1.151.776,20	\$ 1.441.812,20	\$ 1.782.064,20	\$ 2.182.316,20	\$ 2.742.568,20	\$ 15.117.868,20
TOTAL	\$ 276.610,20	\$ 291.646,30	\$ 377.124,20	\$ 452.546,20	\$ 527.968,20	\$ 707.720,20	\$ 912.050,20	\$ 1.151.776,20	\$ 1.441.812,20	\$ 1.782.064,20	\$ 2.182.316,20	\$ 2.742.568,20	\$ 15.117.868,20

COSTOS PROYECTADOS AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Cajas de Bebidas	\$ 331.702,64	\$ 348.798,08	\$ 454.761,63	\$ 545.364,80	\$ 645.968,00	\$ 869.330,80	\$ 1.132.067,72	\$ 1.441.812,00	\$ 1.801.806,00	\$ 2.211.800,00	\$ 2.681.800,00	\$ 3.311.800,00	\$ 18.000,00
TOTAL	\$ 331.702,64	\$ 348.798,08	\$ 454.761,63	\$ 545.364,80	\$ 645.968,00	\$ 869.330,80	\$ 1.132.067,72	\$ 1.441.812,00	\$ 1.801.806,00	\$ 2.211.800,00	\$ 2.681.800,00	\$ 3.311.800,00	\$ 18.000,00

COSTOS PROYECTADOS AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Cajas de Bebidas	\$ 533.960,84	\$ 566.776,97	\$ 736.291,18	\$ 886.762,40	\$ 1.061.375,38	\$ 1.396.817,29	\$ 1.822.024,04	\$ 2.351.208,84	\$ 2.981.861,82	\$ 3.721.808,20	\$ 4.581.718,97	\$ 5.661.800,00	\$ 30.000,00
TOTAL	\$ 533.960,84	\$ 566.776,97	\$ 736.291,18	\$ 886.762,40	\$ 1.061.375,38	\$ 1.396.817,29	\$ 1.822.024,04	\$ 2.351.208,84	\$ 2.981.861,82	\$ 3.721.808,20	\$ 4.581.718,97	\$ 5.661.800,00	\$ 30.000,00

Anexo 7. Indicadores económicos

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
FLUJO	\$	-2.120.000,00	\$ 401.070,00	\$ 1.196.073,13	\$ 1.043.432,53	\$ 2.351.703,19	\$ 3.031.064,20
VALOR PRESENTE	\$	-2.120.000,00	\$ 286.479,57	\$ 610.896,49	\$ 902.475,41	\$ 812.167,64	\$ 675.267,20
PAYBACK	\$	-2.120.000,00	\$ -1.643.521,43	\$ -7.233.024,54	\$ -670.549,53	\$ -58.281,89	\$ 616.025,31